

最新电销销售自我鉴定总结报告 销售毕业生自我鉴定总结(优质5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

电销销售自我鉴定总结报告篇一

我叫***，专业旅游管理。我是一个性格开朗，充满自信的阳光女孩。开朗的性格使我充满活力，善于与人交往；从容自信使我勇于挑战自我去尝试学习新的事物。在大学期间我不断地完善自己，提高自身素质。在学好专业课和公共课的基础上，我博览群书，为自己打下了坚实的专业基础。我阅读了大量课外书籍，不断增加新知识，陶冶情操，开拓视野。不仅如此，我经常参加学校举办的英语角活动，锻炼英语口语能力，也结交了许多外国朋友。

在校期间我积极参加学校组织的社团活动，锻炼了一定的沟通组织能力。我曾任**大学公共关系协会干事和**文学社组织部长。由于特别擅长文艺和体育，我曾任系文艺部长、院文艺干事和校舞蹈协会拉丁舞教练，和系足球队拉拉队队长，组织并参加了校内外举办的多场文艺演出活动，和体育比赛活动。也是海口金海岸罗顿大酒店和文华大酒店的婚宴庆典专属舞蹈艺员。

在校期间我还积极参加社会实践活动，提高我的社会适应能力，扩展我的知识面。由于在**大学公共关系协会受过礼仪培训，我参加了多家公司开业庆典的礼仪接待工作，做过汽车展销模特。200*年*月还参加了**亚洲经济论坛首届年会的接待工作，并获得**温泉大酒店张总经理亲自颁发的荣誉证书。

我性格开朗、大方，有较强的沟通组织能力和实际动手能力，善于人际交往。掌握良好的礼仪知识和接待工作经验，头脑灵活、反应敏捷，能够灵活处理工作中的突发事件。

看过毕业生自我鉴定总结范文的人还看了：

1. 大学毕业自我鉴定范本

电销销售自我鉴定总结报告篇二

人生路途遥远，在竞争激烈的当今社会，未来不乏荆棘丛林，只有扎实的专业知识、过硬的实际运用能力和问题分析及处理能力，才能得以大展宏图。虽然自身也存在着一些不足之处，但在今后的工作中，我会不断地去修整和完善自己。学习勤奋刻苦，成绩优秀；班委工作认真负责，关心同学，热爱集体。有奉献精神，诚实守信，热心待人，勇于挑战自我。不足是专业知识需要更进一步提高，应该更广泛地扩展知识面。今后我一定发扬刻苦耐劳精神，克服不足，努力工作努力学习，争取更大进步。

四年的校园生活，使我自身的综合素质、修养、为人处事能力以及社会交际能力等都有了质的飞跃；让我更加懂得了除学习以外的个人处事能力和交际能力的重要性和必要性。大学生活与社会生活是相互映射的，所以大学阶段的个人综合素质与能力的培养、提高，才是我们当代大学生的主题。在学习上，我对知识有着热切地追求，因此认真地学好各门学科是我对自己的基本要求。通过系统化、理论化的学习，我学到了很多知识，现已较全面、系统地掌握了本专业的基础、理论知识，具备了基本的问题分析能力、判断能力及处理能力，并拥有着大学生应有的英语水平、计算机运用水平。同时也在努力地拓展自己的知识面，培养自己其他方面的能力。严谨的学风和端正的学习态度塑造了朴实、稳重、上进的我。

对工作热情，任劳任怨，责任心强，具有良好的组织交际能力，和同学团结一致，注重配合其他学生干部出色完成各项工作，促进了团队沟通与合作，得到了大家的一致好评。我的特点是诚实守信，热心待人，勇于挑战自我，时间观念强，有着良好的生活习惯和正派作风。我崇尚质朴的生活，平易近人待人友好，所以一直以来与人相处甚是融洽，敢于拼搏，刻苦耐劳将伴随我迎接未来新挑战。使自己的知识水平、思想境界、工作能力等方面都迈上了一个新的台阶。我即将挥手告别美好大学生活、踏上社会征途的时候，我整军待发，将以饱满的热情、坚定的信心、高度的责任感去迎接新的挑战，攀登新的高峰。

这几年学到的专业知识必将应用到以后的工作之中，经过学习提升了工作能力。由于有丰富的知识储备，将会在以后的工作中得心应手，高人一筹。除了工作方面的提升、毅力的锻炼，更重要的是为以后的人生提供了丰富的营养，将自己塑造成有用的人才，充分发挥个人的作用，有效地服务于社会。做一个有理想，有道德，有文化，有纪律的社会主义建设者和接班人。

电销销售自我鉴定总结报告篇三

在思想上，有上进心，勇于批评与自我批评，树立了正确的人生观和价值观。具有良好道德修养，并有坚定的政治方向，我以务实求真的精神参与学校的公益宣传和爱国活动。

在学习上，严格要求自我，努力学好专业知识，多次获得校级奖学金和国家助学金。还利用课余时间学习专业以外的知识，能简便操作各种网络和办公软件。

在生活上，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，具有良好的组织交际能力，能与同学们和睦相处；勇于挑战自我。

在社会实践中，工作踏实，任劳任怨，责任心强。

作为一名即将毕业的-专业的大学生，我所拥有的是年轻和知识，将以饱满的热情、坚定的信心、高度的职责感去迎接新的挑战。但年轻也意味着阅历浅，更需要虚心向学。同时，我也深知，毕业只是求学的一小步，社会才是一所真正的大学。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

电销销售自我鉴定总结报告篇四

踏入公司已经有七个月的时间了，过去的七个月对我的人生来说亦是一次新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心境来诠释刚刚过去的七个月。坦白的讲，过去的那些工作的日子里，充满了活力，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自我前进的路上，我应对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮忙下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应当品味的人生滋味。回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。

刚刚进入公司，我的工作渠道经营，我的工作目标是发展新客户，然后巩固老的客户群体。所以，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为中原的新的合作伙伴。我

深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，可是关系到公司的“源头”，所以我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。经过一个阶段的拜访与沟通之后，发展了一部分有价值的合作者，可是，也不像自我想像的那样一帆风顺的就能出单，对于合作伙伴来讲，也需要一个考验自我工作的阶段，这样在反反复复的交谈拜访之中，自我的工作便出了成绩。在和渠道客户的合作当中，我深刻的理解到，合作者之间必须要体现“合作与共赢”，合作者选用公司的产品会充分研究自我的利润空间以及售后服务。所以我常常利用中原公司的优势来和客户沟通，去给客户渗透共赢的思想。接下来的工作重点转向了终端客户——学校，对于学校来讲，在工作上和渠道客户的是不太一样的，在学校的拜访当中，主要渗透的是公司产品的功能优势和完整的售后体系，把服务与产品的优势灌输给对方。

20xx年总体来说是积累客户，维护客户的关键年，对于20xx年来说是十分关键的一年，是考验20xx年奋斗成果的一年□20xx年具体规划如下：分为主导销售和辅助销售。

（一）、辅助销售来讲主要是经过较为重要的渠道商来实现，主要的分析为：

1、天津20xx视听设备工程有限公司：主要服务于政府机关，企事业单位，常用流明在3000流明左右的投影机，偶尔会用到高流明工程机，对于松下的投影机很认可，对于松下的音频设备不太认可□20xx年初定销售量为，低流明教育机n台，工程机n台。

2、天津市20xx商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可□20xx年用明基，巴可，科视较多□20xx年初定销售量为，工程机n台。

3、天津市20xx系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，

主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出□20xx年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。

4、天津市20xx奥特智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。

5、天津20xx高德公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进□20xx年初定销售量，教育机+工程机n台。

6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户□20xx年初定销售量，教育机+工程机n台。

7、天津市20xx商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多□20xx年初定销售量为，教育机n台。

8、天津市20xx智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务□20xx年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

9、天津市20xx网络科技：主要服务职业教育客户，对于网络投影需求量会大一些□20xx年初定销售量为，教育机n台。

10、天津20xx20xx安防工程公司：主要服务音乐学院及几个军事院校，再者就是ktv客户，他们在客户当中用东芝的投影机较多，但在学校客户上头用松下的机型偏高，主要出量在教育机和无线扩音上□20xx年初定销售量为，教育机n台。

11、天津市20xx投影公司：主要服务于企事业和学校，他们用三洋的投影机比较多，但据了解负责人是我们老乡，很谈的来，如果在服务及价格上能做到位的话，松下的机子很容易进入□20xx年初定的销售量为n台。

12、其他渠道商暂定销售量为n台。

(二)、主导销售主要是经过先掌握的中高职院校来实现。
主要分析如下：

1、天津20xx大学20xx学院□20xx年共采购投影机16台，主要是爱普生投影，主要是爱德和电艺佳做的。他们喜欢找这个行业做的比较专业的代理商合作，价格也是很重要的因素。经过接触□20xx年的项目都会有参与权，但能否中标主要看怎样去做，暂定的需求量为n台左右。

2、天津20xx20xx职业学院：去年没有采购，今年肯定会采购投影机，并且是走协议供货，具体选型的话应当是松下的可能性大，因为其他教室的投影机都装的是松下的88，并且让我看了装的情景，在关系上做好的话，采松下的面大，暂定的需求量为n台左右。

3、天津市20xx管理职业技术学院：在西青校区的话，年初会采购台投影机，在西青校区20xx年还会建楼，他们主要是天津燃气集团投资的，北辰校区没有去过，暂定的需求量为n台。

4、天津20xx成人中专：开春或五六月份会采购四至七台投影机，其主任是西青区的评委教师和西青政采关系较好，对于西青普教的采购应当会有帮忙，西青的采购是比较正规的，谁的机会都有，能够做一下文章，其暂定的需求量为n台。

5、天津20xx未来教学部：其在20xx年会采购十台左右的投影机，应当主要关心的是价格，能够用500做一下试试，暂定的需求量为n台左右。

6、天津市20xx职业技术学院，有四五个校区，在北辰的主校区此刻正在建楼，大概在20xx年11月份会建好，他们哪里爱普生做的关系很深，应当是瑞邦数码在做，设备处处长还没

有搞定，还需要加大力度去搞。

7、天津市20xx学院，天津20xx集团投资建设的□20xx年春节来后搞清投影机的使用情景，初步掌握是教导处的张伟来负责投影机的采购，看一下是不是好搞，如果难搞的话和武清的一个代理商楚天网络公司一齐去做，楚天和20xx关系很好。

8、主要和20xx进取配合，吸取成功经验，把中高职这一块做起来。

总体来讲□20xx年天津公司在各位同事的共同努力下取得了明显的成绩，我在各位同事的帮忙下学到了很多，愿20xx年和各位同事共同提高，百尺竿头更进一步。在此感激在座各位。

电销销售自我鉴定总结报告篇五

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年1月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了**金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已

经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣。

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费。

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——河南商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师，学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲。

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢。

看过毕业销售实习自我鉴定总结的人还看了：

4. 销售实习自我鉴定

5. 销售实习个人自我鉴定